



AFRONTAMIENTO PSICOLÓGICO EN EL SIGLO XXI

LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA COMO ELECCIÓN DE CARRERA

JOSÉ C. SÁNCHEZ, RAQUEL ALDANA, SERGIO DE DIOS, AMAIA YURREBASO

Facultad de Psicología,
Universidad de Salamanca,
Avda. de la Merced, 109,
37005 SALAMANCA – ESPAÑA.
Correo electrónico: jsanchez@usal.es

Fecha de recepción: 11 de febrero de 2012

Fecha de admisión: 15 de marzo de 2012

RESUMEN

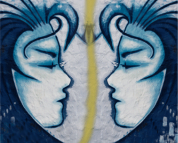
El emprendimiento es uno de los pilares básicos en el crecimiento socioeconómico de cualquier país. Por esta razón, el presente estudio analiza la intención de autoemplearse en una muestra de estudiantes de Formación Profesional, Bachillerato y ESO de Castilla y León tras haber cursado la asignatura Vitamina E, especialmente diseñada con ese propósito. Para ello, se ha analizado la asociación de las variables relacionadas con la intención emprendedora (autoeficacia, propensión al riesgo, locus de control y personalidad proactiva) que fueron evaluadas a través del COE. A través de un análisis de regresión se observa que la autoeficacia tenía influencia directa y significativa en la intención. Por esto, se propone como mediadora entre el resto de variables descritas y la intención de autoemplearse. La variable independiente fue la autoeficacia ($F=102$; $p<.00$; $R^2=.68$) dio resultados significativos para: LCI ($t=6.2$; $p<.00$), Riesgo ($t=2.5$; $p<.01$) y Proactividad ($t=8.2$; $p<.00$) no siendo significativo el efecto de LCE.

Palabras Clave: Elección de carrera, intención emprendedora, personalidad,

ABSTRACT:

Entrepreneurship is one of the pillars in the socio-economic growth of any country. For this reason, this study examines the intention of self-employed in a sample of vocational training students, school, and that of Castile and Leon after having taken the course vitamin E, specially designed for this purpose. To do this, we analyzed the association of variables related to entrepreneurial intentions (self-efficacy, risk propensity, locus of control and proactive personality) who were evaluated through the COE. Regression analysis shows that self-efficacy had direct and significant influence on intention. Therefore, it is proposed as a mediator between the other variables described and intent of self-employed. The independent variable was self-efficacy ($F= 102$, $p<.00$, $R^2=.68$) gave significant results for: LCI ($t= 6.2$, $p <.00$), risk ($t=2.5$, $p<.01$) and Proactive ($t=8.2$, $p<.00$) no significant being the effect of LCE.

Key words: career choice, entrepreneurial intention, personality,



LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA COMO ELECCIÓN DE CARRERA

INTRODUCCIÓN

Diversos estudios (Azjen, 1991; Iakovleva, Kolvereid & Stephan, 2011; Sánchez, Lanero & Yurrebaso, 2005; Shapero & Sokol, 1982; Shepherd y Krueger, 2002) muestran la capacidad que las intenciones tienen para predecir el comportamiento humano. Actualmente, la investigación nos ha mostrado varios modelos teóricos que conjugan diferentes variables como explicativas de la intención emprendedora. Todos estos modelos se basan en la Teoría de la Conducta Planificada de Azjen (1991), a la cual se ajustan acertadamente.

La *Teoría de la Conducta Planificada* (*Theory of Planned Behavior*) de Azjen, entiende la intención en su concepción más amplia como un factor central del comportamiento planificado. En dicha teoría se habla de los procesos cognitivos de autorregulación que mejor predicen el comportamiento, estipulando la intención como el mejor predictor de la conducta planificada. La intención es el resultado de esfuerzos que las personas están dispuestas a llevar a cabo para realizar una determinada conducta. (Azjen, 1991) Por ello, podemos hablar de la creación de una empresa como un buen ejemplo de planificación y por la que se implican en el proceso de planificación, de acuerdo a esta teoría, las intenciones (Sánchez, Lanero & Yurrebaso, 2005). Esta teoría abarca tres grandes factores que influyen y predicen la intención: la actitud hacia la conducta (percepción de conveniencia personal de llevar a cabo ese comportamiento), normas subjetivas (aprobación o desaprobación de la conducta por parte del grupo y/o personas significativas para el individuo) y control conductual percibido (la creencia de una persona sobre lo fácil o difícil que es llevar a cabo la conducta).

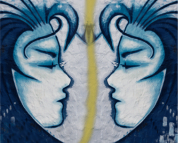
Shapero y Sokol (1982) señalan que sobre la intención emprendedora influyen tres factores: la percepción de *deseabilidad* de la intención, la percepción de la *factibilidad* de ésta y la *propensión* al acto. Es decir, la conveniencia de crear una empresa junto con la viabilidad y la disposición a actuar que un individuo muestre ante la creación de una nueva firma o el llevar a cabo un proyecto empresarial, son factores directamente relacionados con la intención.

La mayoría de los modelos de intención toman como referencia estas teorías junto a la *Teoría del Aprendizaje Social de Bandura*, la cual aporta al campo de la intención un importante factor personal como es la autoeficacia percibida por el individuo. Este concepto, en constante estudio y crecimiento, ha sido incluido en diversas explicaciones que del comportamiento humano se hacen, como por ejemplo la teoría de las organizaciones; además ha sido una variable explicativa en temas de salud, estrés, liderazgo, etc. (Mauer, Neergard & Kirketerp, 2009). La *autoeficacia* se entiende como la creencia de que hay algo específico que se puede realizar, que se puede llevar a cabo personalmente. Bandura encontró que el predictor más potente de la realización de una tarea o comportamiento es la autoeficacia. De igual forma, respecto al acoplamiento de este constructo al tema que nos reporta, diversos autores en numerosos estudios proponen y evidencian la autoeficacia como un factor crucial para que un individuo llegue a desarrollar su capacidad emprendedora (Krueger y Brazeal 1994; Chen, Greene & Crick, 1998; Mauer et al, 2009; Sánchez et al, 2005).

Por estas razones, cabe pensar que la relación entre autoeficacia y comportamiento se muestra explícitamente en situaciones difíciles de riesgo e incertidumbre, las cuales se cree que tipifican el espíritu emprendedor. Esto nos lleva a introducir otro concepto, la propensión al riesgo.

La *propensión al riesgo* es un constructo de personalidad que determina la tendencia y la disposición a asumir riesgos. Podemos entenderla como un rasgo de personalidad por el que las personas se exponen en mayor o menor medida a estas situaciones, es decir, situaciones en las que pueden obtener resultados que quizás no coincidan con su nivel de expectativas.

La conducta emprendedora y, por ende, la intención de emprender, se ha relacionado con esta dimensión desde el estudio psicológico de esta. Los resultados al respecto son contradictorios pero hay cierto acuerdo en que las personas emprendedoras disponen de actitudes de riesgo ante la cre-



AFRONTAMIENTO PSICOLÓGICO EN EL SIGLO XXI

acción y el desarrollo de una empresa o proyecto (Sánchez et al, 2005). Se espera que la actitud del sujeto favorezca que las alternativas de acción lleven a múltiples resultados, pudiendo ser que no coincidiera con los deseados.

En cualquier caso, se relaciona el emprendedurismo con los niveles moderados de propensión al riesgo en el individuo. Diferentes estudios muestran que fundadores de las empresas y directivos de empresas ya creadas difieren en la asunción de riesgos, siendo los primeros quienes manifiestan mayor propensión al riesgo (Begley & Boyd, 1987). En relación a esto, se sugiere en otros estudios que la propensión al riesgo está positivamente asociada con las intenciones de autoempleo a través de su influencia sobre ciertos predictores de éstas como son la autoeficacia y la actitud positiva hacia el comportamiento emprendedor. (Zhao, Seibert & Hills, 2005)

Esto nos lleva a pensar en una característica principalmente determinante y estrechamente relacionada con la propensión al riesgo, la proactividad. La personalidad proactiva se refiere a la tendencia a iniciar y mantener acciones que directamente alteran el entorno. Es lógico pensar que ante un sentimiento de capacidad por parte del individuo (autoeficacia) se lleven a cabo conductas relacionadas con la intención, que estas características presentadas se retroalimenten en un hipotético bucle y esto mantenga la conducta. El inicio y el mantenimiento de una conducta, en este caso el llevar a cabo una serie de acciones que nos lleven al autoempleo, son las características definitorias de la personalidad proactiva. De hecho, varios estudios han hallado que se da este tipo de relación en el campo de la intención emprendedora. (Krueger, 2009; Shapero & Sokol, 1982; Sánchez et al, 2005; Iakovleva, Kolvereid & Stephan, 2011)

Por lo planteado aquí pensamos que es un factor clave para explicar la intención emprendedora, es decir, que contamos con un pilar básico que no podemos dejar de considerar, un factor predictor que nos permite contemplar un puzzle más o menos definido. El que se lleve a cabo la acción está directamente determinado de otros factores como es la percepción de control o locus de control. Este concepto se desglosa en percepción de control interno y externo. Podríamos pensar que, en tanto que el individuo sienta o perciba que él mismo posee el control de la situación, realizará acciones en las que asuma más o menos riesgo. Del mantenimiento de la conducta orientada a un objetivo dependen las estrategias volitivas que posea el sujeto a nivel general y específico.

Desde esta perspectiva, la relación que se plantea entre las cuatro variables descritas refiere que tener una percepción de control interna, junto con la inclinación a asumir cierto grado de riesgo y proactividad llevaría la persona a pensar que es capaz de asumir el reto de llevar a cabo una conducta emprendedora. Siguiendo esta línea, una autoeficacia alta permitiría que el sujeto desarrollara la intención de emprender.

Teniendo en cuenta la situación actual, nos planteamos cómo fomentar la intención emprendedora entre los más jóvenes. En la Comunidad de Castilla y León se ha llevado a cabo una propuesta educativa en relación al emprendedurismo. Varios estudiantes de Formación Profesional, Bachillerato y ESO cursaron la asignatura Vitamina E durante cierto período de su formación. El objetivo que se persigue al impartir tal materia es fomentar la iniciativa emprendedora en los jóvenes estudiantes, por lo que se parte de la hipótesis de que dicha materia influye positivamente en la percepción de los alumnos sobre la posibilidad de emprender y crear su propia empresa en el futuro.

Por ello, el objetivo general del presente estudio es conocer la influencia de la Asignatura Vitamina E en el fomento de la cultura emprendedora, es decir, determinar el tipo de influencia que ejerce ésta en los alumnos. El fin de nuestro trabajo es valorar si el cursar la asignatura Vitamina E se refleja en las actitudes de los alumnos hacia el autoempleo.



LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA COMO ELECCIÓN DE CARRERA

MÉTODO

Muestra

Los datos se recogieron de una muestra de 582 sujetos, formada por 378 varones y 191 mujeres. La mayoría de los sujetos de la muestra nacieron entre 1985 y 1995 y la amplitud de la horquilla de edad oscilo entre los nacidos en 1964 y 1999. La muestra de los sujetos referidos estuvo compuesta por estudiantes de Formación Profesional (283), Educación Secundaria Obligatoria (241) y Bachillerato (17). En cuanto a la diversidad de titulaciones de FP: 28 pertenecían a la FP CAMN, 25 corresponden a la FP Educación infantil, 53 estudiantes de FP Sistemas Informáticos, 68 de los sujetos pertenecían a la FP de Electricidad, 20 de los sujetos corresponden con la FP Prótesis Dentales. 70 a la FP de Autónomos, 21 alumnos de FP de Soldadura y de la FP de Cocina son 28.

El lugar de residencia de los alumnos que cursaron la asignatura Vitamina E se distribuía de esta forma: 71 alumnos vivían en Ávila, 47 eran residentes en Burgos, 75 son vecinos en León, 97 habitaban en Valladolid, 41 ciudadanos de Medina de Campo, 80 de los alumnos procedían de Palencia, 75 residentes en Salamanca, 67 sujetos vecinos de Zamora, 26 de los estudiantes habitaban en Soria y 1 sujeto pertenecía a la Comunidad de Madrid.

Instrumento

Las variables de las hipótesis que se ponen a prueba en este estudio quedan todas recogidas en el COE (Cuestionario de Orientación Emprendedora, Sánchez, 2009) por lo que fue éste el instrumento que se le administró a la muestra para recoger los datos. El COE mide rasgos que en la literatura se consideran importantes en el comportamiento emprendedor. Podemos describir la estructura del instrumento de la siguiente forma: En el primer apartado se recogen los datos personales del sujeto que podían tener influencia en su intención emprendedora: año de nacimiento, sexo, tipo de estudios, profesión del padre y profesión de la madre. El segundo apartado consta de 20 ítems de los cuales: 11 están diseñados para medir locus de control interno y 9 están diseñados para medir locus de control externo. El tercer apartado posee 23 ítems diseñados para medir autoeficacia emprendedora. El cuarto apartado tiene 22 ítems que pretenden medir Proactividad-Riesgo. Para el análisis del riesgo hemos tomado 3 ítems (del 11 al 13). Por otra parte, para la proactividad hemos tomado 14 ítems (del 1 al 10 y del 18 al 22). En el quinto apartado, 5 ítems pretenden medir preferencia emprendedora, 6 pretenden medir capacidad emprendedora y 3 que pretenden medir la aprobación externa de la iniciativa emprendedora (familia, amigos, compañeros). Por último, se les pregunta los sujetos sobre su intención laboral.

RESULTADOS

A fin de considerar los resultados de nuestro estudio hemos realizado un análisis de las propiedades psicométricas del COE. A continuación presentamos los resultados obtenidos del análisis de las escalas de interés en el estudio para la muestra de estudiantes con la que contábamos.

Fiabilidad

Para comprobar la fiabilidad que ofrecían las diferentes escalas del cuestionario hemos utilizado el coeficiente de consistencia interna alfa de Cronbach. Como valor de referencia para decidir si una escala de las que compone el cuestionario tenía ítems fiables o no hemos usado el valor convencional aproximado a .7.



AFRONTAMIENTO PSICOLOGICO EN EL SIGLO XXI

Tabla 1. Fiabilidad para las Escalas LCI, LCE, Autoeficacia, Riesgo y Proactividad

Escalas	Fiabilidad
LCI	.791
LCE	.802
AUTOEFICACIA	.913
RIESGO	.655
PROACTIVIDAD	.840

LCI: Para saber si con nuestros datos es aconsejable realizar un análisis factorial hemos generado tres índices: El determinante derivado de la matriz de correlaciones en nuestro caso es .09. Al ser muy próximo a cero indica que es adecuado realizar un análisis factorial exploratorio. KMO (Medida de adecuación muestral del Kaiser-Meyer-Olkin): es aceptable tomando como criterio convencional .70 (.86). La prueba de esfericidad de Barlett nos aporta una significación menor que .01 (Chi cuadrado: 1295; $p < .00$). Globalmente, estos índices nos informan de que realizar un análisis factorial exploratorio es adecuado para los ítems de esta escala, técnica que nos permitirá defender la medición de una única dimensión. En la siguiente tabla podemos observar como hay dos componentes que tienen un autovalor superior a la unidad. Ni el cociente factorial, ni el porcentaje de varianza nos permitirían hablar de un único factor.

Tabla 2. Análisis Factorial de la Escala LCI

Componentes	Autovalores iniciales		
	Total	% varianza	% acumul.
1	3,613	36,128	36,128
2	1,432	14,317	50,445

Una vez que conocemos el número de factores extraídos pasamos a la interpretación de los factores. La matriz de componentes nos sugiere que las saturaciones de los ítems que hemos encontrado para LCI son los suficientemente altas como para considerarlos parte de la escala.

LCE: para saber si con nuestros datos es aconsejable realizar un análisis factorial generamos tres índices, igual que en el apartado anterior. Globalmente, estos índices nos informan de que realizar un análisis factorial exploratorio es adecuado para los ítems de esta escala, técnica que nos permitirá defender la medición de una única dimensión. En la siguiente tabla podemos observar como hay dos componentes que tiene un autovalor superior a la unidad. Ni el cociente factorial, ni el porcentaje de varianza nos permitirían hablar de un único factor.

Tabla 3. Análisis Factorial de la Escala LCE

Componente	Autovalores iniciales		
	Total	% varianza	% acumul.
1	3,707	41,189	41,189
2	1,439	15,991	57,180
3	1,024	11,383	68,563



LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA COMO ELECCIÓN DE CARRERA

Una vez que conocemos el número de factores extraídos pasamos a la interpretación de los factores. La matriz de componentes nos sugiere que las saturaciones de los ítems que hemos encontrado para LCE son los suficientemente altas como para considerarlos parte de la escala.

Autoeficacia: Los índices sobre autoeficacia nos informan de que realizar un análisis factorial exploratorio es adecuado para los ítems de esta escala, técnica que nos permitirá defender la medición de una única dimensión. En la siguiente tabla podemos observar como hay cuatro componentes que tiene un autovalor superior a la unidad. Tanto el coeficiente factorial como el porcentaje de varianza explicado nos permiten hablar de un único factor: autoeficacia.

Tabla 3: Análisis factorial para la Escala Autoeficacia

Componente	Autovalores iniciales		
	Total	% varianza	% acumul.
1	8,135	41,189	41,189
2	1,384	6,016	41,385
3	1,254	5,451	46,835
4	1,020	4,434	51,269

Sabiendo el número de factores extraídos pasamos a la interpretación de los factores. La matriz de componentes nos sugiere que las saturaciones de los ítems que hemos encontrado para Autoeficacia son los suficientemente altas como para considerarlos parte de la escala.

Riesgo: Al igual que en las anteriores escalas se generaron los correspondientes índices para comprobar su viabilidad para el análisis factorial. Globalmente, estos índices nos informan de que realizar un análisis factorial exploratorio es adecuado para los ítems de esta escala, técnica que nos permitirá defender la medición de una única dimensión. En la siguiente tabla podemos observar como solamente hay un componente que tiene un autovalor superior a la unidad. No siendo demasiados rigurosos podemos decir que tanto el coeficiente factorial como el porcentaje de varianza explicado nos permiten hablar de un único factor: riesgo.

Tabla 4: Análisis factorial para la Escala Riesgo

Componente	Autovalores iniciales		
	Total	% varianza	% acum.
1	1,786	59,529	59,529
2	0,828	27,610	87,139
3	0,386	12,861	100,000

Una vez que conocemos el número de factores extraídos pasamos a la interpretación de los factores. La matriz de componentes nos sugiere que las saturaciones de los ítems que hemos encontrado para Riesgo son los suficientemente altas como para considerarlos parte de la escala.

Proactividad: Los índices generados con esta escala nos informan de que realizar un análisis factorial exploratorio es adecuado para los ítems de esta escala, técnica que nos permitirá defender la medición de una única dimensión. En la siguiente tabla podemos observar como hay cuatro componentes que tiene un autovalor superior a la unidad. Tanto el coeficiente factorial como el porcentaje de varianza explicado nos permiten hablar de un único factor: proactividad.



AFRONTAMIENTO PSICOLÓGICO EN EL SIGLO XXI

Tabla 5: Análisis factorial para la Escala Proactividad

Componente	Autovalores iniciales		
	Total	% de la varianza	% acumulado
1	4,702	31,347	31,347
2	1,258	8,387	39,734
3	1,082	7,215	46,950
4	1,000	6,668	53,617

Una vez que conocemos el número de factores extraídos pasamos a la interpretación de los factores. La matriz de componentes nos sugiere que las saturaciones de los ítems que hemos encontrado para Proactividad son los suficientemente altas como para considerarlos parte de la escala.

Regresión

Realizamos un análisis de regresión en el que introducimos como variables independientes: LCI, LCE, Autoeficacia, Riesgo y Proactividad. El modelo fue estadísticamente significativo ($F=35,3$; $p<.00$) y su bondad de ajuste fue $R^2=.49$. Analizando los resultados de cada variable pudimos ver que realmente la única variable que tenía significación en el modelo fue la Autoeficacia ($t=7,4$; $p<.00$). De ahí, que posteriormente nos decidiéramos a analizar las correlaciones por pares, ya que aunque el papel directo del resto de variables sobre la intención no fuera significativo, si podría serlo a través de la propia autoeficacia.

De hecho, un modelo de Regresión en el que la variable independiente fue la autoeficacia ($F=102$; $p<.00$; $R^2=.68$) dio resultados significativos para: LCI ($t=6,2$; $p<.00$), Riesgo ($t=2,5$; $p<.01$) y Proactividad ($t=8,2$; $p<.00$) no siendo significativo el efecto de LCE.



Figura 1. Estructura del modelo propuesto de intención emprendedora.

Relaciones entre las Escalas

Hemos analizado las posibles asociaciones que pueden existir entre las variables que recoge el cuestionario que son relevantes para la hipótesis que hemos planteado. Así, podemos ver en la Tabla 6 que las asociaciones más fuertes encontradas corresponden a: proactividad y riesgo ($r=.88$), autoeficacia y proactividad ($r=.60$), LCI y proactividad ($r=.52$). Encontramos asociaciones significativas moderadas entre autoeficacia y LCI ($r=.496$), autoeficacia y riesgo ($r=.476$), autoeficacia e intención emprendedora ($r=.455$). Por debajo de .40 obtuvimos relaciones significativas entre Intención emprendedora y LCI ($r=.244$), intención emprendedora y riesgo ($r=.336$), intención emprendedora y proactividad ($r=.391$). La relación negativa que se halla entre LCE y LCI ($r=-.116$) sugiere que a mayor LCE menor LCI en los sujetos de nuestra muestra, lo que concuerda con la propia conceptualización de locus de control. Estos resultados evidencian la relación que hemos propuesto entre estas variables y la intención de emprender.



LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA COMO ELECCIÓN DE CARRERA

Tabla 6. Correlaciones entre las escalas LCI, LCE, Autoeficacia, Proactividad, Riesgo e Intención emprendedora

	LCI	LCE	AUTOEF.	RIESGO	PROACT.	INTENCIÓN
LCI		-,116**	,496**	,385**	,520**	,244**
LCE	-,116**		,042	,062	,083*	,089*
AUTOEF.	,496**	,042		,476**	,601**	,455**
RIESGO	,385**	,062	,476**		,888**	,336**
PROACT.	,520**	,083*	,601**	,888**		,391**
INTENCI	,244**	,089*	,455**	,336**	,391**	

* $p < .05$ ** $p < .01$

Diferencias entre grupos de intención emprendedora

Según las puntuaciones que obtuvieron las personas en la variable intención emprendedora dividimos a los sujetos en tres grupos. En el primero incluimos a las personas que habían obtenido una media entre 1,0 y 4,0 (P_0 - P_{33}), en el segundo aquellos que tenían una media entre 4,1 y 5,09 (P_{33} - P_{66}) y en el tercero a aquellos que habían obtenido una puntuación superior a 5,1 (P_{66} - P_{100}).

En relación a la variable LCI, se observa una tendencia a positiva de las puntuaciones en esta variable a medida que suben las puntuaciones de los sujetos en intención emprendedora. La prueba a posteriori de Tukey nos dice que las diferencias son significativas ($F=28,7$; $p<.000$). Por otro lado, en LCE hay una disposición cuadrática negativa que apunta a que los niveles intermedios de intención emprendedora tienen las puntuaciones más bajas en locus de control externo. La prueba a posteriori de Tukey nos dice que las diferencias no son significativas luego deberíamos tomar estos resultados con la prudencia necesaria. ($F=2,6$; $p=.07$). Siguiendo con el análisis, la relación entre autoeficacia y los diferentes niveles de intención muestran una tendencia positiva de las puntuaciones en esta variable a medida que suben las puntuaciones de los sujetos en intención emprendedora. La prueba a posteriori de Tukey nos dice que las diferencias son significativas ($F=63,8$; $p<.000$). La escala de propensión al riesgo, por su parte, permite observar la disposición positiva de las puntuaciones en esta variable a medida que suben las puntuaciones de los sujetos en intención emprendedora. La prueba a posteriori de Tukey nos dice que las diferencias del grupo 3 con los grupos 1 y 2 son significativas ($F=32,2$; $p<.000$). Por último, la variable proactividad manifiesta la tendencia a positiva de las puntuaciones en esta variable a medida que suben las puntuaciones de los sujetos en intención emprendedora. La prueba a posteriori de Tukey nos dice que las diferencias son significativas ($F=4,4$; $p<.00$).

Diferencias entre grupos: sexo

Como la variable sexo es una de las más estudiadas en la investigación como fuente de efectos diferenciales decidimos también analizar qué efecto tenía sobre la intención dentro de la población de estudio. Para ello realizamos una prueba t de diferencia de medias para muestras independientes. Obtuvimos resultados estadísticamente significativos, los varones de nuestro estudio tienen una puntuaciones más altas en intención emprendedora que las mujeres ($t=3,2$; $p=.01$).

En el resto de las escalas no se encontraron diferencias significativas. Sin embargo, en LCE el sexo sí tenía efecto: los hombres obtuvieron puntuaciones más altas que las mujeres ($t=5,33$; $p<.00$).

Diferencias entre grupos: FP y E.S.O

También quisimos analizar el efecto que podría tener el tipo de estudios que cursaban los sujetos en el momento de la administración de la prueba. No se analizan los sujetos de Bachillerato



AFRONTAMIENTO PSICOLÓGICO EN EL SIGLO XXI

puesto que la diferencia en el tamaño muestral no nos lo permite. Formamos un grupo con alumnos de la E.S.O y otro grupo con los alumnos de FP. Se encontraron diferencias estadísticamente significativas a favor de los estudiantes de FP en cuanto a intención emprendedora ($t=2,8$; $p<.00$).

Por otro lado, ni en LCI, ni en Autoeficacia, ni en Proactividad se encontraron diferencias significativas. Sin embargo, sí se encontraron en LCE ($t=5,4$; $p<.00$) y en Riesgo ($t=2,7$; $p<.00$) a favor de FP.

DISCUSIÓN

Ya probada la fiabilidad y validez de esta herramienta (COE) (Sánchez García, 2010) decidimos analizar de nuevo la validez por las modificaciones hechas en el COE a fin de adaptarlo a nuestra muestra. En nuestros análisis, hemos obtenido unos índices de fiabilidad y validez aceptables para las escalas de interés en este estudio.

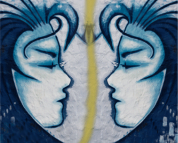
A priori, las relaciones que principalmente establecimos en nuestra hipótesis se cumplen. Sería arriesgado inferir, por la naturaleza de nuestros datos, que las hipótesis se cumplen, pero es determinante conocer la verdadera relación y dirección que poseen las variables aquí analizadas.

Usar correlaciones de Pearson nos ha permitido hablar de ligazón o concomitancia entre estas variables, no de causalidad, ya que como comentamos anteriormente la naturaleza de nuestros análisis no nos permite otras conclusiones más fuertes y generalizables. Por tanto, partiendo de los datos que hemos encontrado, parece lógico pensar que ante un alto nivel de LCI y una cierta propensión al riesgo y la personalidad proactiva tengamos un sujeto con una alta autoeficacia emprendedora que le permita desarrollar una intención firme en este campo. Pensamos que la influencia de otros factores, como la variabilidad de las puntuaciones correlacionadas, perturban los resultados obtenidos.

Así pues, nuestro interés era tratar nuestra muestra como homogénea en tanto que pudiésemos determinar la influencia positiva de la asignatura Vitamina E en la intención de autoemplearse. Por ello, creemos que quizás factores como el momento formativo (ESO, Bachillerato, FP), así como si las características del propio ciclo formativo permiten una independencia laboral, el género o la influencia del entorno cultural son variables susceptibles de análisis diferencial en futuros estudios. Es decir, puede haber grupos definidos en la muestra por determinadas características que así nos permiten englobarlos. En lo referente a los datos tratados, pensamos que podría ser de interés el análisis descriptivo en relación al momento formativo de los sujetos de nuestra muestra.

No obstante, no podemos pensar que es lo único influyente en las relaciones. Una persona con un alto nivel de autoeficacia no necesariamente debe inclinarse a autoemplearse, pero sí si una persona se autoemplea tendrá un nivel alto de autoeficacia. A su vez, dado que el coeficiente de correlación de Pearson no indica causalidad entre las variables, en ocasiones estos índices pueden ser distorsionados por una tercera variable que correlacione con esas dos. Destacamos la importancia de la hipotética existencia de una tercera variable que perturbe la verdadera relación entre las primeras. De hecho, hemos analizado varias variables que desde la literatura se postulan como predictoras de la intención sin relacionarlas de otra forma sino a pares. Así, una baja correlación entre LCI e intención emprendedora no nos debe sorprender si pensamos en una situación socioeconómica de crisis o en un sujeto en un momento formativo como la ESO que no permite una independencia laboral propicia.

La asignatura Vitamina E plantea como objetivo el mejorar la capacidad emprendedora de los alumnos. Por ello, con el presente estudio se pretende determinar el tipo de influencia que ejerce en los alumnos. Haciendo un análisis descriptivo de la muestra subrayamos las altas puntuaciones. Observamos que, tratándose de una escala Likert de 1 a 7 todas las medias de puntuaciones son



LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA COMO ELECCIÓN DE CARRERA

altas excepto la relativa a LCE. Podemos pensar en una influencia positiva en tanto que la asignatura Vitamina E trabajó estas características. Sería interesante seguir trabajando para definir y operativizar con más exactitud cómo podemos trabajar estas variables para lograr una mayor disposición y calidad en los proyectos de autoempleo.

REFERENCIAS

- Ajzen, I. (1991) The theory of planned behavior. *Organizational Behavior & Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Begley, T.M. & Boyd, D.P. (1987) Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller businesses. *Journal of Business Venturing*, 2, 79-93.
- Chen, C. C., Greene, P. G. & Crick, A. (1998) Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13, 295-316.
- Iakovleva, T., Kolvereid, L. & Stephan, U. (2011) Entrepreneurial intentions in developing and developed countries. *Education & Training*, 53(5,) 353-370
- Krueger, N. F. (1993) The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 5-21
- Krueger, N. F. & Brazeal, D. V. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 91-104.
- Krueger, N. F., Reilly, M. D. & Carsrud, A. L. (2000) Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15, 411-432.
- Krueger, N. F. (2009) Entrepreneurial Intentions are Dead: Long Live Entrepreneurial Intentions. En A. L. Carsrud & M. Brännback (Eds.), *Understanding the Entrepreneurial Mind*. (pp. 51- 72), New York: Springer.
- Mauer, R., Neergard, H. & Kirketerp, A. (2009) Self-efficacy: Conditioning the Entrepreneurial Mindset. En A. L. Carsrud & M. Brännback (Eds.), *Understanding the Entrepreneurial Mind*. (pp. 233- 258), New York: Springer.
- Shapero, A. & Sokol, L. (1982) The social dimensions of entrepreneurship. En C. Kent, D. Sexton & K. H. Vesper (Eds.), *Encyclopedia of Entrepreneurship* (pp. 72-90), Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Sánchez, J.C.; Lanero, A.; Yurrebaso, A. (2005) Variables determinantes de la intención emprendedora en el contexto. *Revista de Psicología Social Aplicada* 15 (1), 37-60.
- Sánchez García, J.C. (2010) Evaluación de la Personalidad Emprendedora: Validez Factorial del Cuestionario de Orientación Emprendedora (COE). *Revista Latinoamericana de Psicología*, 42 (1), 41-52.
- Shepherd, D. A. & Krueger, N. F. (2002) An Intentions-Based Model of Entrepreneurial Teams Social Cognition. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(2), 167-185.
- Zhao, H., Seibert, S.E. & Hills, G.E. (2005) The mediating role of self-efficacy development of entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, 90 (6), 1265-1272.